

# Große Ersparnisse und ein besseres Paket.

TUI, ein weltweit führendes, multinationales Reiseunternehmen, wollte die Auslieferung von Reisedokumenten und Routeninformationen an die Kunden verbessern. Sie waren davon überzeugt, dass verbesserte Kommunikationen zu höherer Kundenzufriedenheit und erhöhten Zuwachsumsätzen führen würden.

Die herkömmliche Methode bei TUI war, Reisedokumente und Routeninformationen in mehreren Teilen zu senden, mit generischen Designs und in Fachjargon. Folgebenachrichtigungen wurden als Faltblätter verschickt. Flughafen- und Resort-Informationen waren nicht individualisiert, also erhielt jeder Kunde das gesamte schwere Verzeichnis, das dazu hohe Portokosten verursachte.



dsi Digital in Rainham in Großbritannien entwickelte und gestaltete die TUI Urlaubsbroschüren für den Druck auf der Xerox iGen3 Digitaldruckmaschine um. 45 000 vierzig Seiten lange Broschüren werden jetzt wöchentlich fehlerfrei mittels eines automatischen Verfahrens gedruckt. Ausgewählte Daten werden über das Internet empfangen und automatisch verarbeitet. Durch variable Bilder wird das kostenintensive Vordrucken eliminiert, Reisedokumente werden weder verspätet noch fehlerhaft ausgeliefert. Jetzt werden die Reiseinformationen in einer übersichtlichen, individualisierten Broschüre geliefert, die zu verringerten Kosten und erhöhten Umsätzen von etwa £1 Million pro Jahr geführt haben.

## Ergebnis: Große Ersparnisse.

- Verringerung der Versandkosten aufgrund einer Minderung des durchschnittlichen Paketgewichts um fast ein Drittel.
- Lagerhaltungs- und Lithographiedruckkosten wurden eliminiert.
- Die Anzahl an Anrufen verwirrter Kunden wurde vermindert, die Anzahl an Anrufen für zusätzliche Buchungen stieg.
- Die Verwendung der Rabattangebote für Flughäfen, Hotels usw. stieg an.
- Einnahmen für Werbung in den Broschüren mit individualisierten Anzeigen wurden gesteigert.
- Der Wert der Broschüre stieg durch die Abstimmung auf die Reisen der jeweiligen Kunden.
- Der Verlust an Reisedokumenten wurde durch die Integration aller Reisedokumente in einer Broschüre verringert.

- Verringerte Kosten
- Erhöhte Umsätze
- Höhere Zufriedenheit der Kunden

**XEROX**<sup>®</sup>

Technology | Document Management | Consulting Services

Direktwerbung  
Anwendungsbroschüre

Erhöhte Relevanz führt zu unvergesslichen Ergebnissen.

can  
do

Direktwerbung



# Die Direktwerbung ist eine bedeutende Geschäftssparte



Und sie wächst mit jedem Tag weiter an. In der Tat hat der Direktversand mit das höchste weltweite Potential für die heutigen Druckdienstleistungen, eine Tatsache, die Sie jedes Mal bestätigen können, wenn Sie in Ihren eigenen Briefkasten schauen.

Bis 2009 werden die Ausgaben für Direktwerbung in Europa um nahezu 19% und in Nordamerika um 32% steigen. 2004 waren die Ausgaben für Direktwerbung in Europa allein \$34 Milliarden, das sind 40% der Gesamtausgaben für das Direktmarketing. 2006 lieferte die amerikanische Postbehörde über 102,5 Milliarden Postwurfsendungen aus, nahezu die Hälfte der gesamten amerikanischen Post. Das ist eine Steigerung um 14% seit 2001.

Die Verwendung von Direktwerbung für bestehende Kunden ist eine ausgezeichnete Methode zur Stärkung von Kundenbeziehungen.

Und was am Wichtigsten ist: Sie funktioniert! Es wird universell erwartet, dass das Volumen an Postwurfsendungen weiter steigen wird. Gleichzeitig steigt aber auch die Verkaufseffizienz pro ausgegebenem Dollar weiterhin an. Mit umfassenden Direktversand-Lösungen von Xerox können Sie ROI und Rücklaufzeiten verbessern und somit helfen, die Haupt-Geschäftsobjektive zu erreichen. Die von der Direct Marketing Association (DMA) veröffentlichten Zahlen weisen darauf hin, dass der Direktversand die durchschnittliche Rücklaufzeit aller Direktmarketing-Typen schlägt. Jeder für Direktversandmarketing ausgegebene Dollar erzielt im Durchschnitt \$11 in Verkäufen - mehr als der doppelte Ertrag, der mit einem anderen Medium erzielt werden kann.

Der Direktversand ist eine besonders wichtige Anwendung für die Druckindustrie. In einem Bericht der Winterberry Group von 2004 meldet DMA Universal McCann, dass der Direktversand-Druck/Lettershop \$16,8 Milliarden an Umsatz erzielt. Die Direktversandausgaben wuchsen mit einer Geschwindigkeit von 7,9% und bis Ende 2007 werden die Gesamtausgaben \$62,2 Milliarden erreichen.

## Gelegenheiten en Masse.

Über die letzten Jahre haben Werbeträger erkannt, dass präzise gezielte, relevante Postsendungen bedeutend effizienter sein können als ein ungezielter "Schrotschuss"-Ansatz. Diese Art von gezielten Sendungen geht direkt durch den Wirrwarr an genau das Publikum, auf das sie abgezielt ist, mit einer speziell abgefassten Aussage, die jeden einzelnen Empfänger ansprechen kann.

Studien haben gezeigt, dass Produzenten von Direktwerbung sich zur Verbesserung der Wirksamkeit ihrer Postwurfsendungen immer stärker auf Datenbanken, Analytik, Zielplanung, Modellierung und Rücklaufverfolgung verlassen. Mit Sicherheit wird die Nachfrage nach digitalem Druck und variablen Bildern ebenso steigen wie die Ausgereiftheit aller Direktversandmethoden.

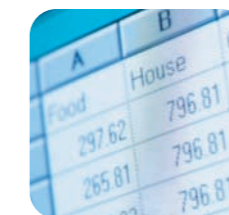
## Mit Xerox können Sie relevante Direktwerbung schaffen.

Xerox ist in der einzigartigen Lage, Direktversand-Anwendungen von einfachem bis zu komplexem Niveau und höheren Erfolgsstufen für Ihr Unternehmen zu ermöglichen.

Mit innovativen Ablaufprodukten, Erfahrung mit variablen Informationen und den führenden Farbdruckern in der Industrie kann Xerox umfassende Lösungen für Direktversand-Anwendungen anbieten.

Einer im März 2004 von Interquest durchgeführten Untersuchung, Variable Data Imaging Opportunities with Digital Printing Presses (Bildverarbeitungspotential mit variablen Daten), zu Folge war die durchschnittliche Umsatzsteigerung durch Farbdruckprojekte mit variablen Daten 93%. Und die Kostenrate pro Rücklauf war um 54% niedriger als herkömmliche Direktversandaktionen.

Mit diesen Informationen, der Macht der Xerox-Lösungen, Ihrer Kreativität und Kenntnis Ihrer Kunden haben Sie nicht nur zahlreiche Chancen, sondern diese werden sogar zu Ihren Erfolgsgeschichten.



## Die Schritte zum Erfolg.

Wenn Sie beim Erstellen von relevanten Direktversand-Anwendungen Erfolg zeitigen wollen, setzen Sie die folgenden sieben Schritte ein:

### Schritt 1: Definieren Sie Ihr Unternehmen

Sie brauchen ein realistisches Verständnis dessen, was Sie gut und was Sie nicht gut machen.

### Schritt 2: Gehen, nicht rennen

Die einfachste Einstiegsstelle zum Aufbauen von Bewusstsein oder zum Verkaufen von neuen Dienstleistungen/Fähigkeiten ist bei den vorhandenen Kunden.

### Schritt 3: Die Daten finden

Je mehr hochqualitative Daten Sie von Ihren Zielen sammeln können, desto besser werden die Ergebnisse sein.

### Schritt 4: Kapital aus dem Internet schlagen

Das Internet ist nicht nur eine ausgezeichnete Quelle für allgemeine Informationen, es kann auch zeigen, wo man hinzielen muss. Mit dem Internet kann man auch den Inhalt aktualisieren und auf die Direktwerbung abstimmen.

### Schritt 5: Die Märkte festlegen

Mit Spezialisierung auf eine bestimmte Industrie oder ein bestimmtes Marktsegment können Sie die Informationsbank aufbauen, die Sie zur Bewahrung eines Wettbewerbsvorteils benötigen.

### Schritt 6: Die Kunden kennen

Wenn man die Bedürfnisse der Kunden und die Konkurrenz versteht, hat man eine Grundlage für substantiellere Gespräche.

### Schritt 7: Nicht wie gewohnt vorgehen

Wenn Sie keine neuen Einsichten entwickeln, die Ihr Angebot verbessern, riskieren Sie, Kunden an Firmen zu verlieren, die darin erfolgreich sind.

# Anwendungen, so vielschichtig wie Ihre Vorstellungskraft.

Wenn Sie es sich vorstellen können, dann ist es mit Xerox machbar - durch eine Kombination der Erfahrungen mit Umsetzung, Druck, variablen Informationen und industrieführenden Arbeitsablauf-Lösungen. Damit können Sie die Anwendungen erstellen, die die Kunden erreichen, die Rücklaufzeiten verbessern - und Ihr Unternehmen wachsen lassen.

## Anwendungen wie:

### Individualisierte Briefe und Postkarten -

den Wirrwarr klären, Aufmerksamkeit erregen und eine Beziehung - eine persönliche Beziehung aufbauen.

### Websites mit individualisierten URL -

zur Bereitstellung von Informationen für Kunden, basierend auf deren individuellen Interessen und Bedürfnissen. Und um Kundeninformationen zu sammeln, was die wertvollste Ressource sein kann.

### Ausführungsbroschüren -

diese Broschüren, das Ergebnis des Prozesses, reagieren direkt auf die Anfragen der Kunden. Wünschen Sie weitere Informationen über unsere Dienstleistungen? Sie sind in der Post - genau so, wie Sie es angefordert haben, was beweist, dass Sie zuhören und Ihre Kunden vor allen anderen wertschätzen.

### Erhöhte Umsätze -

Darum geht es im Endeffekt.



Internet-Seite

Hier ist ein Beispiel für ein mehrstufiges Direktversand-Programm, das relevante Daten zur Erstellung einer individualisierten, gezielten Aktion maximiert, die auf hohe Rücklaufzeiten und ein verbessertes ROI abzielt.

## Xerox macht es möglich.

Stellen Sie sich ein Reiseunternehmen vor, das sich eine vollständig integrierte "Treue"-Aktion wünscht, die auf den bisherigen Reisen und Interessen von Reisenden/Kunden aufbaut.

### Erster Schub - individualisierte Broschüre

- Individualisierter Brief, eingelegt in eine Reiseangebotsbroschüre
- Variables Bild auf dem Deckblatt der Broschüre, basierend auf früherer Reise des Kunden
- Website-Verbindung mit individualisierter URL und Startseite
- Online-Umfrage für weitere Auswertung der Antworten
- Gedruckt auf Digital Color Elite Gloss 80 lb/200 g/m<sup>2</sup> für das Deckblatt und Digital Color Elite Gloss 100 lb/140 g/m<sup>2</sup> Textpapier für die Innenseiten

### Zweiter Schub - übergroße Postkarten

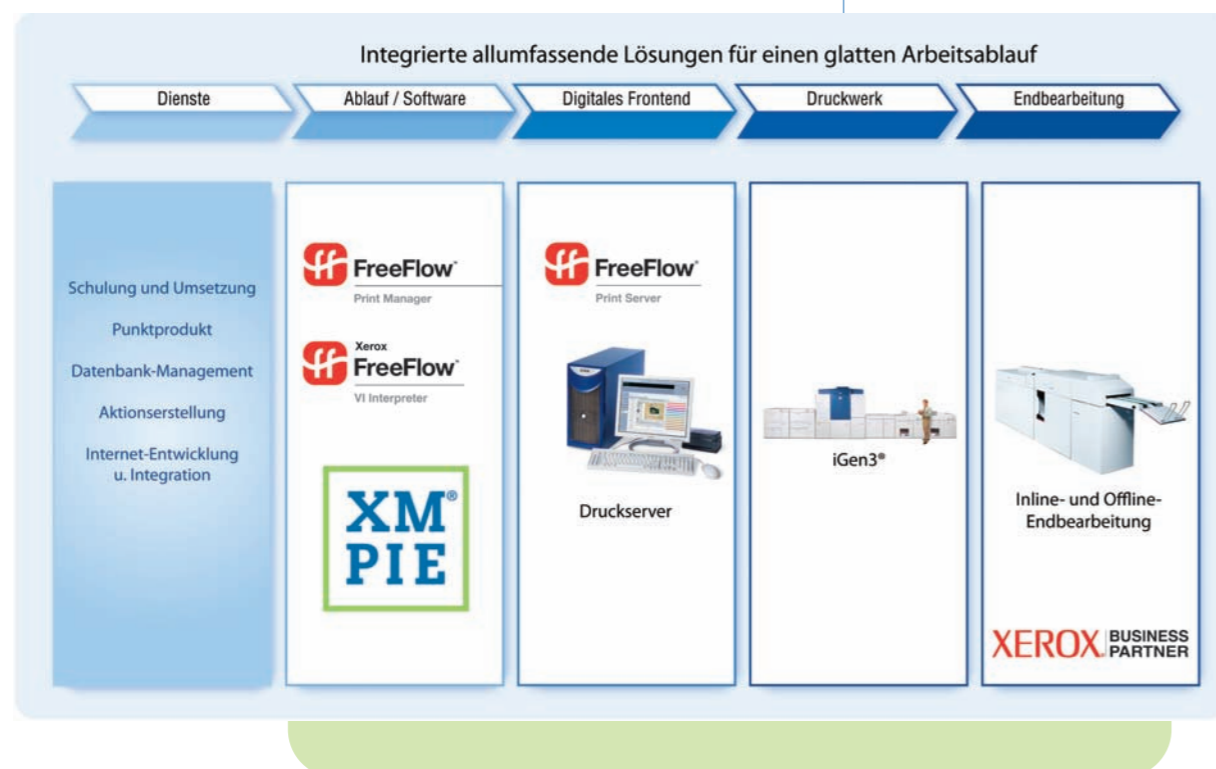
- Variable Informationen und Bilder, deren Auswahl davon abhängt, ob der Kunde die Internet-Umfrage ausgefüllt hat
- Die Antwort-Postkarte ist perforiert, so dass sie auch an eine Türklinke gehängt werden kann
- Postkarte für nicht Antwortende verstärkt die Verweisung auf die Online-Umfrage mittels einer individualisierten URL
- Gedruckt auf 14 mil-Polyesterpapier (Antwortende)

- Gedruckt auf Digital Color Elite Gloss 110 lb/300 g/m<sup>2</sup> Deckblatt (Nicht Antwortende)
- Dritter Schub - Bestätigung der Reise
- Individualisiertes "Dossier" im Taschenformat
- Dossier mit individualisiertem Text und Bildern über das gebuchte Reiseziel, Hotels, Fluginformationen, Tagesplänen usw.
- Gedruckt auf 10 mil Digital Color DuraPaper



Dossier

# Erfolg, vom Anfang bis zum Ende.



Sie erzielen großartige Ergebnisse mit relevanten, komplexen Direktwerbungs-Anwendungen. Mit innovativen Arbeitsablaufprodukten, Erfahrung mit variabler Bildverarbeitung, den führenden Farbdruckern von heute, robusten Frontends und Endbearbeitungen kann Xerox Ihnen vollständig integrierte Lösungen für individualisierte Direktwerbung anbieten.

Wir haben die Produkte, Dienste und Erfahrung, die Sie brauchen, um Ihre Direktwerbung in Direktgewinn zu verwandeln.

## Xerox ist ein echter Geschäftspartner für Sie.

Wir stehen bereit, Ihnen bei der Integration Ihrer Direktwerbung in den Arbeitsablauf und der Anpassung an Ihren Betrieb und Ihre Bedürfnisse behilflich zu sein.

## Eine vollständige Lösung.

Bei Xerox kaufen Sie nie nur ein Druckwerk, digitales Frontend oder eine Schachtel mit Software. Bei uns erwerben Sie eine vollständige Lösung.

### Dienste

Xerox kann Ihnen die gesamte Spanne an professionellen Dienstleistungen anbieten, von Produkten, Software und fortgeschrittenem Anwendungstraining bis hin zu Datenbank-Management, Aktionsgestaltung, Internet- und Storefront-Integration, kreativem Design mit Ulmage und dezentralen Anwendungs-Supportservices.

### Software

Mit den Xerox FreeFlow<sup>®</sup> Softwareprodukten - MakeReady, Print Manager, Process Manager, Web Services und Output Manager - kann die Produktion von Direktwerbung durch Automation rationalisiert werden. Mit dieser innovativen Software-Serie können Sie die Erstellung der Dokumente, die Auftragsverwaltung, den Preflight, das Ausschließen, das Farbmanagement u.a.m. beschleunigen.

### Arbeitsablauf- und Variable Information-Suite

Die FreeFlow VI Suite besteht aus mehreren Produkten, mit denen Sie die variable Druckproduktion optimieren können, wodurch Sie die Möglichkeit erhalten, variable Inhalte für Ihre Kunden einzufügen und dabei die Produktivität aufrecht erhalten können.

Setzen Sie die Xerox VI Suite ein und Sie können die Rücklaufzeiten von Ihren Kunden und Ihre Erträge durch Hinzufügung von hochwertigen, hochwirksamen, individualisierten Inhalten verbessern.

Die von Xerox patentierte VIPP<sup>®</sup>-Technologie ist ein Seitenumbruchsystem mit unerreichter Leistung. In Caches gespeicherte Ressourcen verhindern, dass Ihr Netzwerk überlastet wird und ermöglichen, dass die Drucker mit optimaler Geschwindigkeit arbeiten. Die Dynamic Document Construction von VI Interpreter sorgt für ausgezeichnete Variabeldruck-Produktivität und Durchsatz.

### Digital Front Ends (DFE)

Xerox hat drei digitale Frontends im Angebot, den Xerox FreeFlow Print Server, Xerox CX Print Server, Powered by Creo<sup>™</sup> und Xerox EX Print Server, Powered by EFI<sup>™</sup>. Alle drei sichern außergewöhnliche Druckbildqualität, hervorragende Produktivität und Bedienkomfort.

### Druckwerke

Xerox hat ein vielschichtiges Portfolio voller Digitaldruckmaschinen für den Vollfarb-, Hervorhebungsfarb- und Monochrom-Druck. Die Spitzendruckmaschinen sind die DocuColor<sup>®</sup> 5000, 7000 und 8000 Digitalfarbdrucker und die topmoderne iGen3<sup>®</sup> Digitaldruckmaschine. Sie alle produzieren Direktwerbungsmaterialien der höchsten Qualität in einem breiten Bereich von Formaten, Bedruckstoffarten und Grammaturen.

### Endbearbeitungsdienste

Offline-Dreifach-, Doppel-, C- und Z-Falzen, Sattelstich und Inline-Broschüreneerstellung sind alles Direktwerbungs-Produktionsarbeiten, die schnell und leicht mit den Endbearbeitungsgeräten von Xerox durchführbar sind. Xerox arbeitet mit einer Reihe von Partnern an der Bereitstellung von zusätzlichen Endbearbeitungsoptionen, mit denen die Zufuhrfähigkeiten aller digitalen Xerox-Drucker verbessert werden.

## XMPie<sup>®</sup> Suite für Softwarelösungen.

XMPie ist heute einer der führenden Anbieter von dynamischem crossmedialem Publishing und bietet eine erstklassige Suite mit Softwareprodukten an, mit der Unternehmen, Agenturen und Druckdienstleister die Direktwerbung auf ein höheres Niveau heben können. Mit dieser Software ist es ein Leichtes, Direktwerbungs-Aktionen zu entwickeln und auszuführen, von Anfangs-Druckmaterialien (Postkarten, Briefpackungen usw.) bis zu individualisierten, informationsbasierten, crossmedialen Aktionen.

Mit der XMPie-Technologie haben Sie eine skalierbare Plattform, die sich perfekt in einen dezentralen Unternehmen/Agentur/Drucker-Arbeitsablauf einfügt. Und Sie werden von dem Support für beliebte Design-Programme wie InDesign<sup>®</sup>, Dreamweaver<sup>®</sup> und GoLive<sup>®</sup> profitieren.

Mit XMPie erhält man auch FreeFlow-Integration, Internet-aktivierte Direktwerbung, Datenbank-Konnektivität über XML und APIs, Unterstützung für Optimiertes PDF, PPML, VPS und PS sowie Xerox VIPP-Aktivierung und Validierung mit Xerox-Produktionsdruckmaschinen.

Darüber hinaus arbeiten wir mit weiteren Partnern an einem weiten Bereich von einfachen bis komplexen Programmen für das variable Design. Diese Partner umfassen u.a.: Atlas, CX Print Server, Lytrod, Elixer und viele andere.

XMPie ist ein leistungsstarkes Programm, mit dem Sie Ihre crossmedialen variablen Aktionen verwalten können.

